

MBA管理案例研讨：一毛钱拉链是怎样做出500万市场的 PDF
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_MBA_E7_AE_A1_E7_90_86_E6_c70_645796.htm 金桥市场的文华服装辅料

，南京及周边的服装企业无人不知无人不晓，这是南京最大的服装辅料（垫肩、拉链、纽扣等）供应商。光一毛多钱一根的拉链，他一年就要做500多万元。深藏不露的老板陈尚凤说自己还是个小老板。“赚的是小钱，那种所谓别人看不上眼的钱。”这位文化水平并不高的原南京罐头食品厂的内退职工说出了一句很有哲理的话，链条有长短，但创业无大校他刚做生意的那会儿，南京女孩子流行穿高腰裤，这种裤子需要配一种隐形拉链。当时市场上各种劣质拉链很多，有的拉得上去拉不下来，有的裤子穿上身才两天，拉链就绷裂了，出了这样的事，消费者当然要投诉厂家，厂家肯定要找供应商算账。“碰到这样的事很讨气。”陈说。当时，福建有个台商生产的一种拉链不错，市场没有不良反映。陈老板就想做这个产品在南京的代理。坐长途车往福建赶，跑了四趟，都被这家企业挡回来了。“当时主要是实力小，人家不相信我这个个体户。”有一天，店里来了一个操闽南口音的外地服装厂的采购员，要十万条拉链，并说最好是福建某品牌的仿制品，在某地的大市场上有，你只要帮我弄过来就行。现钱现货，价格也很有诱惑力。陈老板说可以帮他联系正牌产品，假冒的没有，即使关门也不卖假。客户软磨硬缠了一个上午，这笔生意实在无望了，客商递过来一张名片，原来此人就是福建那家台资拉链企业的董事长。他是专程来江苏找代理商的，当即拍板将江苏的代理权给小陈老板。注重信

誉的陈老板，因为不卖假货，而获得了一个好品牌的代理权，他非常珍惜。现在陈老板是该产品全国的第二大代理商。他向波司登等许多国内外知名服装厂家提供服装辅料。陈老板说，除了感谢金桥提供好的环境外，关键是要脚踏实地坚持做下去，不急功近利，不怕挫折，恪守信用，一定可以成就自己的事业。不做教授去练摊，产品卖到APEC会上李老板是金桥高档精品皮具城中多个知名皮具品牌的总代理，上世纪90年代初，身为大学讲师的他，已快要晋升副教授了，但不安分的他却做出了一个大胆的抉择：下海。他是南京本地人，当时家里出个个体户都不敢声张，父母怎么也想不通，为此闹了很长时间的别扭。放弃学校安宁的日子，意味着更多的艰辛等着他。创业之初，他白天照看小店铺，晚上去浙江进货。为省住宿费，他和市场里的一批浙江商人一般都是晚上坐车去义乌，第二天夜里再往回赶。那时没有这么好的路，车况也不好，半夜车子坏在路上是常有的事。有一年冬天下大雪，浙江山区的路被大雪封掉了，他们的车子抛锚在路上，三天两夜，他就钻在一条棉被里，靠干粮和一个热水瓶挺过来了。当时交通条件差，有人去浙江进货时翻过车，每次外出进货都担惊受怕，他没有退缩。路是自己选择的，从选择的那一刻起就没有退路可寻。下海之初，毫无经验，看着浙江人卖文具、皮革、服饰、小百货什么的，他也跟着做，但经常是浙江人卖完了，他的东西仓库里还堆着不少，有段时间亏损不少。他也跟浙江人去“走西口”，火车要几天几夜才能到，买不起卧铺，他们就在硬座下面打个地铺席地而睡。跟着浙江人天南海北地跑，毕竟是从大学出来的，他的意识比较超前，当浙江小老板热衷倒便宜货的时候，

他较早地“突围”。天南海北地游历，他看到好的品牌，就想寻求做总代理。当时在大市场经营者中，品牌意识还比较淡漠，小老板对此也不注重。他却到深圳珠海等地找好的企业好的品牌谈代理事宜。南京各大院校、礼品公司、商场都在他这里拿货，他代理的品牌知名度高，生意越做越大，为他带来了很好的声誉，有些产品甚至卖到了上海APEC会议上，“微软”中国公司和国家体育总局他都能签下大单子。苦尽甘来，李老板说，市场是人生最好的大学，在这里可以学到围墙环绕的大学里学不到的人生经历。浙江商人是我的老师，但我们不能永远停留在做学生的水平上，学生也要善于赶超老师。如果不出来创业，恐怕现在就要呆在家里拿低保了说这话的是金桥市场赫赫有名的衬衫大王刘传刚，一年经他手批出去的衬衫几十万件。他现在是好几家国内外品牌衬衫和西服的江苏总代理，生意做得很大了。更多优质信息请访问：[#ff0000>百考试题MBA站](#) [#ff0000>百考试题MBA论坛](#) 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com